

Hauptversammlung der Siemens AG am 25. Januar 2007

Bericht zur Lage des Unternehmens des Vorsitzenden des Vorstands der Siemens AG Dr. Klaus Kleinfeld unter TOP 2: „Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses und Konzernab- schlusses sowie der Lageberichte für die Siemens Aktiengesellschaft und den Konzern zum 30. September 2006“

(Folie 1)

Sehr geehrten Damen und Herren,

ich begrüße Sie, die Aktionäre unseres Hauses, auf der Hauptversammlung Ihres Unternehmens. Ich freue mich, Ihnen gerade in diesen wechselvollen Zeiten Bericht erstatten zu dürfen. Wir blicken zurück auf ein Jahr mit zwei Gesichtern: Das erste Gesicht hat einen strahlenden, das zweite Gesicht einen düsteren Gesichtsausdruck.

Der düstere Gesichtsausdruck ist das Ergebnis schwerer Anschuldigungen und Verdächtigungen, dass sich einzelne aktive und ehemalige Mitarbeiter unseres Hauses ungesetzlich verhalten haben. Ich vermute, es geht Ihnen wie mir: Als ich davon erfahren habe, war ich zunächst fassungslos!

Schließlich verbindet man mit Siemens Integrität, Rechtschaffenheit und Vorbildlichkeit. Und so sieht das meiner Meinung nach auch die breite Öffentlichkeit. Das erklärt auch, warum die öffentliche Empörung so groß ist.

Meine Damen und Herren,

ich bin Herrn v. Pierer und Herrn Cromme sehr dankbar, dass sie hier ausführlich Stellung bezogen haben. Der Vorstand macht sich ihre Ausführungen selbstverständlich zu Eigen.

Im Namen des Vorstands und aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter möchte ich Herrn Cromme und Herrn v. Pierer ganz ausdrücklich danken für ihre aktive Unterstützung und ihren Beistand. Ihr Rat ist für uns von hohem Wert.

Die aktuelle Situation wird von Vermutungen, Spekulationen, Anschuldigungen und Verleumdungen dominiert – und enthält leider wohl auch Dinge, die sich später als Fakten herauskristallisieren könnten. Die Untersuchungen der Ermittlungsbehörden laufen. Ihren Ergebnissen kann niemand vorgreifen. Es ist nicht angebracht, irgendwelche Spekulationen anzuheizen. Aber ich versichere Ihnen, wir tun alles, um die Vorfälle umfassend und vollständig aufzuklären.

Der Vorstand hat deshalb sofort nach den Durchsuchungen der Staatsanwaltschaft vom 15. November vergangenen Jahres Kontakt zu anderen Unternehmen gesucht, die ähnliche Themen bereits erlebt haben und deren Erfahrung eingeholt. Daraus haben wir

dann ein Bild gewonnen, welche konkreten Maßnahmen sinnvoll sind und in der derzeitigen Situation wirklich greifen. Außerdem haben wir so eine Vorstellung davon bekommen, welche internen und externen Ressourcen zur Bewältigung der Situation erforderlich sind.

Wir haben dann einen Vorschlag zu unserem Vorgehen ausgearbeitet und ihn mit den Behörden abgestimmt. So kristallisierte sich heraus, wie wir weiter vorgehen werden. Alle Maßnahmen waren und sind natürlich eng mit dem Vorsitzenden des Aufsichtsrats und dem Vorsitzenden des Prüfungsausschusses abgestimmt. Dem Prüfungsausschuss kommt ja eine besondere Rolle zu.

Wir haben ein exzellentes Team zusammengestellt, das aus herausragenden Experten besteht; teilweise wurde das von Herrn v. Pierer und Herrn Cromme schon angesprochen. Ich gehe deshalb nur ganz kurz auf ausgewählte Punkte ein:

Wir haben Herrn Daniel Noa zum neuen Chief Compliance Officer berufen. Herr Noa war bis vor kurzem Oberstaatsanwalt in Stuttgart. Er verfügt daher über langjährige Erfahrung bei der Ermittlung von Wirtschaftsstraftaten. Herr Noa war Mitarbeiter beim Generalbundesanwalt; er baute die Compliance Abteilung der Treuhandanstalt Berlin auf und leitete sie im Anschluss.

Bereits am 17. November, also zwei Tage nach den Durchsuchungen, haben wir die Stelle eines unabhängigen, externen Ombudsmanns eingerichtet. Wir haben dafür Herrn Rechtsanwalt Jordan der Kanzlei Beckstein in Nürnberg gewonnen.

Die international sehr angesehene Kanzlei Debevoise & Plimpton wurde als unabhängige Anwaltskanzlei vom Prüfungsausschuss beauftragt, eine vollständige und umfassende Untersuchung durchzuführen. Herr Cromme hatte den Auftrag in seinen Ausführungen bereits beschrieben.

Wir haben Herrn Michael J. Hershman als externen Compliance Berater des Vorstands und Prüfungsausschuss bestellt. Herr Hershman ist Mitbegründer von Transparency International. Seit sechs Jahren ist er der Antikorruptionsberater für den Generalsekretär von Interpol. Herr Hershman war leitendes Mitglied Watergate-Ausschusses des US-Senats und stellvertretender Generalprüfer der US-Agentur für internationale Entwicklung. Die Experten haben ihre Arbeit bereits vor Weihnachten aufgenommen, und auch die Feiertage fast komplett durchgearbeitet.

So überprüfen beispielsweise Teams unsere Compliance-Richtlinien in 16 Ländern, in denen wir geschäftlich aktiv sind. Diese Länder wurden anhand des Transparency Inter-

national Index ausgewählt und werden darin als Risikoländer geführt.

Überdies hat der Vorstand in Absprache mit dem Expertenteam eine Reihe von Sofort-Maßnahmen beschlossen. Hier nur einige Beispiele:

Wir werden die Haltung und das Verhalten unserer Mitarbeiter zum Thema Compliance zu einem Pflichtbestandteil der jährlichen Personalgespräche machen. Wir werden die Compliance Trainings für unsere Mitarbeiter weltweit ausweiten. Wir richten eine Compliance Hotline ein, die 24 Stunden, sieben Tage die Woche erreichbar sein wird. Diese Hotline hat zwei Aufgaben: Jede Mitarbeiterin/jeder Mitarbeiter weltweit kann sich an diese Hotline wenden, wenn ihr oder ihm Unregelmäßigkeiten auffallen. Außerdem kann sich jeder Mitarbeiter bei konkreten Zweifelsfällen beraten lassen. An unsere Lieferanten werden wir künftig die selben strengen Verhaltens-Maßstäbe stellen, wie an uns selbst. Die Zahlungsfunktionen im Konzern werden wir weiter zentralisieren.

Meine Damen und Herren,

in den vergangenen Wochen haben meine Kollegen im Vorstand und ich selbst die Situation und unser Vorgehen in zahlreichen Treffen mit den Mitarbeitern erläutert und besprochen. Auch hier einige Beispiele dafür, was wir konkret getan haben.

Ende November haben Herr v. Pierer und ich uns in einem gemeinsamen Brief an alle Mitarbeiter gewandt und unsere Haltung zum Thema Compliance unmissverständlich klar gemacht. Das Thema hat breiten Raum eingenommen bei meinem jährlichen Treffen mit den Leitenden Angestellten des Hauses in Erlangen und in München Ende November.

Am 18. Dezember sind der Zentralvorstand und Herr v. Pierer zu einem außerordentlichen Treffen mit dem Obersten Führungskreis und den Leitungen der größeren Regionalgesellschaften in Feldafing zusammenkommen. Dort haben wir die Thematik umfassend adressiert.

In meinem Neujahrsbrief an alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weltweit habe ich das Thema erneut aufgegriffen. Und wir sind in den beiden letzten Ausgaben unserer Mitarbeiterzeitschrift SiemensWelt ausführlich darauf eingegangen.

In der vergangenen Woche hatten wir in der Zentrale hier in München und in der Erlanger Stadthalle zu großen Mitarbeiterversammlungen eingeladen, auf denen ich ausführlich informiert und Fragen intensiv beantwortet habe. Meine Rede haben wir auf Video aufgezeichnet und im Intranet des Unternehmens allen Mitarbeitern weltweit zugänglich gemacht. Es wird weitere solche Veranstaltungen geben, meine nächste ist in den USA.

Meine Damen und Herren,
wir können heute noch nicht im Einzelnen absehen, was auf diesem Feld noch vor uns liegt. Aber eins ist absolut klar: für unsaubere Geschäftspraktiken gibt es keinen Platz in unserer Firma! Dieser Grundsatz ist nicht verhandelbar!

Aber ich bin auch der festen Überzeugung, in jeder Krise steckt eine Chance und wir wollen – wir werden diese Chance nutzen. Unser Ziel heißt, auch auf diesem Gebiet Vorbild für andere zu werden; so wie wir es auf vielen anderen Feldern sind.

Meine Damen und Herren,
ich komme jetzt zu dem zweiten Gesicht. Und dieses Gesicht hat einen recht freundlichen Ausdruck.

(Folie 2)

Das Geschäftsjahr 2005/2006 war für unser Haus aus geschäftlicher Sicht sehr erfolgreich. Die Kennzeichen dieses Jahres waren ein starkes Wachstum, ein solides Ergebnis und ein massiver Portfolio-Ausbau. Jetzt zu den Zahlen.

Der Auftragseingang nahm um 15 Prozent gegenüber Vorjahr zu; der Umsatz kletterte um 16 Prozent gegenüber Vorjahr. In absoluten Zahlen entspricht dieser Zuwachs jeweils rund zwölf Milliarden Euro. Um Ihnen einmal eine Vergleichsgröße zu geben: Zwölf Milliarden Euro, das entspricht der Größe eines mittleren DAX-Unternehmens, wie z.B. der Firma Henkel.

Besonders erfreulich an diesem Wachstum ist, dass die Hälfte dieses Wachstums organisch ist, also stark durch unsere eigene Innovationskraft getrieben ist. Unsere Kunden wissen, mit unseren Produkten, Systemen, Lösungen & Dienstleistungen können sie *ihren* Kunden einen Mehrwert bieten. Deshalb wählen sie uns – und zwar immer wieder.

Wir hatten uns ein ehrgeiziges Wachstums-Ziel gesetzt: Wir wollten mittelfristig doppelt so schnell wie die Weltwirtschaft wachsen und das bei nachhaltig besserer Profitabilität. Das Weltwirtschaftswachstum betrug 2006 knapp vier Prozent. Mit einem Volumenzuwachs von 16 Prozent haben wir unser Ziel also doppelt übererfüllt. Und wir haben gegenüber unseren Wettbewerbern Marktanteile hinzu gewonnen. Auch die Entwicklung des Ergebnisses ist sehr erfreulich.

(Folie 3)

Das Operative Ergebnis der Bereiche stieg um zwölf Prozent auf 5,3 Milliarden Euro. Das Konzernergebnis auf Basis der fortgeführten Aktivitäten sprang um 35 Prozent auf 3 Milliarden Euro. Und das, obwohl das Geschäftsjahr 2005/2006 stark geprägt war von Umstrukturierung. Wir hatten im vergangenen Geschäftsjahr Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von 900 Millionen Euro.

Wenn man das Wachstum noch einmal genauer beleuchtet, entdeckt man, dass es von einer breiten Basis getragen wird.

(Folie 4)

Zuerst ein Blick in die Bereiche – auf der Folie ist das das Diagramm auf der linken Seite. Alle Bereiche sind im letzten Jahr gewachsen – einige haben sogar kräftig zugelegt.

Die einzige Ausnahme bildete der Bereich Siemens Business Services (SBS). Hier haben wir ganz bewusst den Kurs der selektiven Projektannahme verfolgt. Der resultierende Volumenrückgang war daher selbst gewählt.

Ich möchte Ihnen nur wenige Beispiele für die eindrucksvolle Volumenentwicklung des vergangenen Geschäftsjahrs geben. Zuerst unser Bereich für die Energieübertragung (PTD). Im Geschäftsjahr 2005/2006 ist dieser Bereich mit über 50 Prozent Wachstum absoluter Spitzenreiter. Besonders erfreulich ist, dass auch das Ergebnis stark zugenommen hat.

Das Industrieanlagen-Geschäft (I&S) hat um fast 40 Prozent zugelegt. Bei Transportation Systems (TS) war die Entwicklung des Auftragseingangs mit plus 34 Prozent ebenfalls herausragend. Und von unserer Industrieautomatisierung (A&D), Osram und der Medizintechnik (Med) sind Sie ja fast schon traditionell erfreuliche Nachrichten gewohnt. Soweit mein Rundgang durch einige Bereiche. Jetzt noch ein Wort zur Geschäftsentwicklung in den Regionen. Zu sehen auf der rechten Seite der Folie. Beim Blick auf das Diagramm wird sofort klar, wir haben überall mehr als das doppelte Wirtschaftswachstum erreicht.

Besonders interessant ist die Entwicklung im Nahen und Mittlerer Osten und in Russland. Diese Länder profitieren derzeit massiv von den hohen Öl- und Gaspreisen. Da-

durch entsteht eine enorme Umverteilung des Vermögens auf der Welt. Aber im Gegensatz zu früher, investieren diese Länder jetzt massiv in den Ausbau ihrer Infrastruktur. Und diese Entwicklung schlägt sich auch in unseren Auftragsbüchern nieder. Der Auftragseingang aus dieser Region stieg um 35 Prozent, der Umsatz um 33 Prozent.

Darüber hinaus partizipieren wir weiterhin überproportional am Wirtschaftswachstum in Asien. In China hatten wir im vergangenen Geschäftsjahr knapp 40 Prozent höhere Erlöse, in Indien fast 50 Prozent. Positiv hat sich auch das Geschäft in den Industrieländern entwickelt. Der Umsatz in unserer Region Amerika, also Nord- und Südamerika zusammen, stieg um 20 Prozent; in den USA hatten wir 18 Prozent höhere Erlöse.

Sehr erfreulich ist, dass wir auch in Deutschland wieder wachsen. Das deutsche Wirtschaftswachstum 2006 erreichte 2,5 Prozent; unser Umsatz im Inland ist um 4 Prozent gewachsen. Und wir haben auch auf unserem Heimatmarkt Marktanteile hinzu gewonnen. Soweit zum Rückblick auf die Zahlen des Geschäftsjahrs 2005/2006.

Heute Morgen haben wir die Zahlen zum ersten Quartal veröffentlicht. Bevor ich darauf näher eingehe, möchte ich aber noch anmerken: Bei der EU-Kommission lief seit Mai 2004, also seit fast drei Jahren, ein Verfahren zum Vorwurf der Preisabsprache zahlreicher Firmen auf dem Markt für gasisolierte Hochspannungsschaltanlagen. Dieses Verfahren bezieht sich auf den Zeitraum von 1988 bis 2004.

Gestern Mittag hat die EU-Kommission ihre Bescheide über ein Bußgeld von 423 Mio. Euro zugestellt. Das zeitliche Zusammentreffen mit der heutigen Veranstaltung und unserem Quartalsabschluss ist reiner Zufall. Wir mußten dies aber im ersten Quartal des Geschäftsjahres berücksichtigen.

Die Argumentation der Kommission ist für uns in keiner Weise nachvollziehbar. Und wir sind mit der Höhe des Bußgelds absolut nicht einverstanden. Deshalb sind wir fest entschlossen, nach genauer Prüfung gerichtlich gegen die Bescheide der EU vorzugehen.

Leider hat dies aber keine aufschiebende Wirkung. Deshalb überlagert der Bilanz-Effekt den aktuellen Quartalsabschluss. Das kann aber keineswegs davon ablenken, dass wir operativ sehr gut vorangekommen sind – und das zeigt auch das Bild.

(Folie 5)

Die beste Nachricht zuerst: Alle Bereiche sind profitabel. Neun von elf Bereichen haben das Ergebnis gegenüber dem Vorjahresquartal gesteigert.

Im operativen Geschäft verzeichnen wir einen Ergebnissprung von über 50 Prozent auf 1,631 Milliarden gegenüber dem Vorjahresquartal.

Im Gewinn nach Steuern kommt diese hervorragende Entwicklung aber – wie erläutert – nicht zum Tragen. Denn da fließt der Sondereffekt aus dem EU-Bescheid voll ein. Deshalb erreicht der ausgewiesene Gewinn nach Steuern nur 788 Millionen Euro.

Der Umsatz stieg um sechs Prozent auf 19,068 Milliarden Euro; der Auftragseingang kletterte um vier Prozent auf 24,582 Milliarden Euro.

Noch eine Bemerkung zur Zahl der Mitarbeiter. Zum Stichtag 31. Dezember 2006 beschäftigten wir weltweit 480.000 Mitarbeiter. Darin enthalten sind 162.000 Mitarbeiter in Deutschland; das sind 1.000 Mitarbeiter mehr in Deutschland als zum 30. September 2006. Ich möchte meine Ausführungen zur Geschäftsentwicklung abschließen mit dem Blick auf die Zielmargen.

(Folie 6)

In Gesamtjahr 2006 haben sieben Bereiche ihre Margenziele erreicht oder übertroffen. Vier Bereiche haben deutliche Fortschritte erzielt oder sind auf gutem Weg, ihre Zielmargen zu erreichen. Im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres sehen wir in Summe eine weitere Verbesserung.

Unser Bereich Energieerzeugung (PG) ist allerdings auch im ersten Quartal durch Sondereffekte außerhalb des Margenkorridors.

Wir gehen aber fest davon aus, dass am Ende dieses Quartals alle Bereiche ihren Zielmargenkorridor erreicht haben. Dabei geht es uns besonders um Nachhaltigkeit, d.h. wir müssen diese Margen dauerhaft im Zielkorridor halten. Idealerweise sind sie das Ausgangsniveau für einen weiteren Aufstieg!

Meine Damen und Herren,

die Zahlen sprechen eine deutliche Sprache. Wir sind offensichtlich auf einem guten Weg. Hinter diesen Zahlen stehen viele Veränderungen. Ich freue mich, dass ich heute die Gelegenheit habe, Ihnen unsere Vorgehensweise etwas näher zu erläutern.

Im vergangenen Jahr hatte ich Ihnen unser Arbeitsprogramm Fit4More vorgestellt. Zu diesem Zeitpunkt hatten wir bereits gut acht Monate an der Umsetzung der Maßnahmen gearbeitet. Zur Erinnerung ist die Folie noch einmal eingeblendet.

(Folie 7)

Unser oberstes Ziel ist nachhaltiges und profitables Wachstum. Wie war die Situation zu Beginn des Fit4More-Programms? Die wirtschaftliche Lage im Arbeitsgebiet I&C machte eine Neuausrichtung unumgänglich. Wir sprechen dabei über ein Volumen von 20 Milliarden Euro. Es war noch unklar, wie hier genau die Lösungen aussehen werden. Es bestand jedoch das Risiko eines deutlichen Volumenverlustes und dadurch einer stärkeren Angreifbarkeit.

Wir entschieden uns daher für eine Doppelstrategie: Einerseits ging es um die Neuausrichtung des Arbeitsgebietes I&C und zeitgleich haben wir massiv in Wachstum investiert. Dabei folgten wir dem Grundprinzip unserer Wachstumsstrategie: Wir verstärken uns bei unseren Stärken. Diese Doppelstrategie war unsere Handlungsprämisse und hat gut gegriffen.

Auf einzelne Meilensteine im Umbau möchte ich jetzt näher eingehen. Ich beginne mit der notwendigen Neuausrichtung des Arbeitsgebiets I&C.

Ich möchte mich zunächst aber heute und von hier aus an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von BenQ wenden: Es tut mir aufrichtig Leid, dass Sie und ihre Familien in den letzten Monaten soviel durchmachen mussten. Meine Damen und Herren, da ist etwas gewaltig schief gelaufen. Die Insolvenz von BenQ Deutschland im September 2006 hat uns überrascht. Und sie hat uns betroffen gemacht. Noch Ende August, also vier Wochen vor der Insolvenz, hatte BenQ ein klares öffentliches Bekenntnis zum Handy-Geschäft in Deutschland abgegeben.

Wir haben dann schnell und formlos unseren ehemaligen Mitarbeitern mit einer Vielzahl von Maßnahmen geholfen. Um nur zwei Beispiele zu nennen: Wir haben alle 88 Auszubildenden übernommen, damit sie ihre Ausbildung bei uns zu Ende führen können. Am 19. Oktober startete die Siemens Job-Börse. Die Bewerber in dieser Job-Börse werden wie interne Siemens-Mitarbeiter behandelt. Bis heute haben wir über 1.600 Bewerbungen erhalten; es wurden rund 700 Vorstellungsgespräche geführt und zum bis zum 22. Januar wurden rund 160 ehemalige BenQ Mitarbeiter bei Siemens eingestellt.

Wir haben ein solides finanzielles Fundament für die Beschäftigungsgesellschaft erreicht – auch Dank der engen Zusammenarbeit mit dem Insolvenz-Verwalter Herr Prager, der IG-Metall, dem Freistaat Bayern, dem Land Nordrhein-Westfalen und der Bundesagentur für Arbeit. Die Beschäftigungsgesellschaft ist am ersten Januar 2007 mit 2.450 Mitarbeitern gestartet.

Ein weiterer Beweis für die erfolgreiche Arbeit der letzten Monate ist, dass von den ursprünglich 3.300 Mitarbeitern, die von der Insolvenz betroffen waren, über 800 bereits eine neue Arbeit gefunden haben.

Ich bin überzeugt, wir haben hier zusammen mit den anderen Partnern des „Runden Tisches“ die richtigen Maßnahmen ergriffen, um die Folgen für die Betroffenen so erträglich wie möglich zu machen.

Das zweite Thema aus dem Arbeitsgebiet I&C war die strategische Neuausrichtung des Carrier-Geschäfts.

(Folie 8)

Kurz zur Ausgangslage: Die gesamte Industrie der Telekommunikations-Betreiber durchläuft derzeit eine dramatische Umwälzung. Hier geht es um eine technische Revolution. Die Telekommunikation wird zunehmend ersetzt durch Anwendungen aus der Informationstechnologie. Hinzu kommt eine wachsende Konvergenz und zwar auf mehreren Ebenen. Erstens wachsen das Fest- und das Mobilnetz zusammen. Zweitens kommen die Inhalte wie Sprache, Daten und Unterhaltung zusammen.

Gleichzeitig tauchen neue, extrem aggressive asiatische Wettbewerber am Weltmarkt auf – und zwar nicht nur in Fernost, sondern auch bei uns in Europa.

Die Folge dieser Entwicklung ist eine umfassende Konsolidierung bei Kunden und Herstellern. Um nur zwei Beispiele für größere Zusammenschlüsse zu nennen – die Firmen Alcatel und Lucent sowie Ericsson und Marconi. Der Druck auf uns und die übrigen Wettbewerber, darunter auch Nokia, nahm zu. Zumal die kritische Größe ein entscheidender Erfolgsfaktor in dieser Branche ist.

Das 50:50-Joint Venture Nokia Siemens Networks ist eine sehr gute Lösung. Wir schaffen ein schlagkräftiges Unternehmen in der Telekom-Welt mit einem realistischen Anspruch auf die Top-Position. Die positiven Reaktionen bei Kunden und Mitarbeitern bestätigen unsere Entscheidung. Zum derzeitigen Status: Die kartellrechtliche Genehmigung in den wesentlichen Ländern ist erteilt. Die Integration läuft nach Plan.

Vor dem Hintergrund der aktuellen Compliance Themen lassen wir vor dem Closing eine unabhängige Compliance-Überprüfung durchführen, und zwar unter Einbeziehung einer von Nokia beauftragten unabhängigen Kanzlei. Darüber hinaus gibt es eine klare Vereinbarung mit der amerikanischen Börsenaufsichtsbehörde SEC und dem amerikani-

schen Justizministerium (Department of Justice). Die Anpassung des Joint Venture Vertrags vor dem Hintergrund der Compliance Thematik ist erfolgt. Wir erwarten das Closing im laufenden Quartal.

Ich komme zum dritten Thema im Arbeitsgebiet I&C, dem Enterprise-Geschäft. Grundsätzlich geht es in diesem Geschäft darum, Wert zu schaffen. Daher haben wir mit der operativen Verbesserung des Geschäfts begonnen. Zeitgleich haben wir einige geschäftsstrategische Maßnahmen eingeleitet. Z.B. die Verstärkung neuer IP-basierter Produkte und den Ausbau des Servicegeschäfts. Oder die Änderung vom direkten zum indirekten Vertrieb. Das sind unsere Hausaufgaben, um EN wieder auf Kurs zu bringen. Gleichzeitig sind wir offen für eine strategische Partnerschaft, um das Geschäft nachhaltig zu stärken. Aber wir wollen das nicht übereilt tun.

Das vierte große Thema im Arbeitsgebiet I&C war die strategische Neuausrichtung der SBS, die wir inzwischen abgeschlossen haben.

(Folie 9)

Bei der Restrukturierung des Bereichs sind wir im Geschäftsjahr 2006 gut vorangekommen. Es handelte sich dabei um eine Kombination aus strategischen Maßnahmen, wie dem Verkauf der Produktnahen Services an Fujitsu Siemens Computers und der Konzentration auf hochwertige Services und Lösungen, und operativen Maßnahmen, wie ein 1,5 Milliarden Euro umfassende Produktivitätsprogramm bis Ende 2007. Ein wichtiger Meilenstein dabei war der Abschluss des Ergänzungs-Tarif-Vertrages in Deutschland. Das war ein wesentlicher Schritt zur Gesundung aus eigener Kraft. Damit haben wir die Basis geschaffen für eine Zukunftslösung. Wir bündeln unsere weltweite Software- und IT-Service-Kompetenz. Denn letztlich ist völlig klar, unsere IT-Kompetenz ist der Schlüssel für unseren Erfolg.

Zum 15. Januar 2007 haben wir den neuen Bereich „Siemens IT Solutions & Services“ (SIS) geschaffen. SIS hat ein Volumen von mehr als fünf Milliarden Euro, rund 43.000 Mitarbeiter und wird gesteuert aus München und Wien. Ein weiterer Standort mit großer Bedeutung ist Erlangen; ausschlaggebend hier ist die Nähe zu wichtigen Siemens-Bereichen. In SIS integrieren wir unsere weltweite Software Kompetenz. Konkret werden in die SIS eingegliedert: Siemens Business Services, Program and System Engineering (PSE) aus Österreich, die indische Siemens Information Systems Ltd. (SISL), das Business Innovation Center (BIC) aus der Schweiz und die Einheit Development Innovation and Projects (DIP) aus Griechenland. Der geschäftsstrategische Fokus von SIS liegt auf

den Siemens Branchen. Die strategischen Schwerpunkte sind unter anderem, Industrie- und Energieversorgungsbetriebe sowie das Gesundheitswesen, der Automobilsektor und öffentliche Auftraggeber.

SIS arbeitet untergehakt mit den Bereichen und tritt gemeinsam mit Ihnen im Markt auf. Das Geschäftsmodell von SIS hat drei Stellhebel, die den zukünftigen Erfolg sichern werden. Erstens, die Volumensteigerung durch die Konzentration auf Siemens Branchen. Zweitens, die gemeinsame Marktansprache und Durchdringung. Und drittens, der Preis. Die einzigartige Kompetenztiefe ist eine Leistungsdifferenzierung zum Wettbewerb.

Darüber hinaus besitzen die integrierten Einheiten eine gute Präsenz in China, Indien und Ost-Europa. Insgesamt sind 20 Prozent der Mitarbeiter in diesen Ländern. Durch den weltweiten Entwicklungsverbund erreichen wir eine wettbewerbsfähige Mischkalkulation. Wir sind uns sicher, durch die Bündelung und Fokussierung unserer IT-Aktivitäten erreichen wir eine erhöhte Durchschlagskraft am Markt.

Ein schöner Erfolg zum Start wurde uns im ersten Quartal beschert: der HERKULES Auftrag für die Bundeswehr. Es geht dabei um die Modernisierung der gesamten nicht-militärischen IT-Infrastruktur. Die Projektlaufzeit beträgt zehn Jahre. Wir führen dieses Projekt gemeinsam mit der IBM durch. Das Auftragsvolumen beträgt insgesamt 7,1 Milliarden Euro. Hiermit schließe ich meine Schilderung der I&C-Neuausrichtung. Sie sehen, dies allein wäre ein abendfüllendes Thema.

Vor dem Hintergrund der drohenden Schiefelage durch einen größeren Verlust an Geschäftsvolumen, können Sie unsere Sorgen damals vielleicht etwas besser nachvollziehen. In dieser Situation galt es ein Gegengewicht zu finden, und zwar in dem wir unsere Stärken ausbauen.

Ein großes Glück dabei ist, dass wir vor dem Hintergrund der Herausforderungen auf der Welt über ein sehr attraktives Portfolio verfügen. Dadurch können wir den Rückenwind von globalen Megatrends für uns nutzen. Um einmal ein paar konkrete Beispiele zu nennen, wo wir von den Konsequenzen der Megatrends profitieren können: Die saubere Energieerzeugung ist ein MUSS für die Zukunft. Effizientere Industrieproduktion ist DIE Herausforderung einer wachsenden Bevölkerung. Funktionierende Infrastrukturen – hier besteht für die schnell wachsenden Städte in den Schwellenländern extremer Handlungsbedarf. Die wachsende und alternde Bevölkerung schafft einen Riesenbedarf bei medizinischer Versorgung.

Diese Konsequenzen bedeuten für uns Geschäftschancen, und die wollen wir für uns nutzen. Unsere erste Antwort auf diese Konsequenzen ist, die Innovationskraft zu stärken. Schließlich sind Innovationen unser Siemens-Lebenselixier. Und deshalb haben wir unsere Innovationsaktivitäten deutlich gesteigert. Im vergangenen Geschäftsjahr haben wir die Investitionen in Forschung und Entwicklung um 500 Millionen Euro auf 5,7 Milliarden Euro erhöht. Was bei unseren F&E-Aktivitäten heraus kommt, dazu habe ich Ihnen auch heute wieder wie schon im letzten Jahr drei Beispiele mitgebracht.

Mein erstes Beispiel zeigt einen Lösungsbeitrag für eine effiziente Energieerzeugung als Antwort auf den Energiehunger und den Klimawandel.

(1. Filmsequenz)

Sie sehen hier die Fertigung von Gasturbinen an unserem Weltstandort für Gasturbinen in Berlin. Jede der Schaufeln, die sie hier sehen, ist absolute Spitzentechnologie. Die Kräfte, die an jeder einzelnen Schaufel wirken sind so groß, als würde man an jedem Quadratzentimeter der Schaufel einen Mittelklasse-Pkw aufhängen. Teilt man die Gesamtleistung der Turbine durch die Anzahl der Schaufeln, dann ergibt das pro Schaufel eine Leistung von zehn Porsche Turbo. Diese Turbinenschaufeln sind Temperaturen von fast 1500 Grad ausgesetzt; normalerweise müsste das Metall schmelzen. Eine unserer Innovationen ist die Materiallegierung und die zusätzliche Nanobeschichtung dieser Schaufeln. Dadurch verformen sie sich auch bei diesen Temperaturen nicht.

Sie sehen im Bau die leistungsstärkste Turbine der Welt. Wir bauen diese Turbine für unseren Kunden EON in Irsching in der Nähe von Ingolstadt. Diese Turbine ist 13 Meter lang, fünf Meter hoch und über 440 Tonnen schwer. Zum Vergleich, ein Airbus A380 wiegt „nur“ 290 Tonnen.

Im Kombibetrieb erreicht diese Turbine einen Effizienz-Weltrekord von 60 Prozent. Die Leistung beträgt im Kombibetrieb 530 Megawatt, genug Strom, um eine Stadt wie Hamburg mit rund 620.000 3-Personen Haushalten zu versorgen.

Durch die Erhöhung des Wirkungsgrades werden pro Jahr 40.000 Tonnen CO₂ weniger ausgestoßen, als bei den besten heute existierenden Gas- und Dampf-Kraftwerken. Das entspricht dem CO₂ Ausstoß von 9.500 Mittelklassewagen mit einer Laufleistung von je 20.000 Kilometern. Aus meiner Sicht ist das ein Paradebeispiel für deutsche Ingenieurkunst, für Klimaschutz durch Hochtechnologie und für Hightech Produktion und Arbeitsplätze in Deutschland.

Mein zweites Beispiel zeigt unseren Lösungsbeitrag für ein hochwertiges und bezahlbares Gesundheitswesen. Qualität steigern UND Kosten senken - das geht! Aber nicht über krampfhaftes und fortschrittshemmendes Regulieren, sondern über Innovationen auf allen Ebenen. So wie es uns und auch diesem Land gut ansteht!

Nun zu meinem Beispiel: **(2. Filmsequenz)**

Sie sehen hier Bilder, die entstehen, wenn man die Aufnahmen eines Positronen Emissions Tomographen (PET) und eines Computer Tomographen (CT) quasi „übereinander“ legt. Zuerst möchte ich kurz die Funktionsweise des PET erläutern: Der PET erkennt krankhafte Zellen oder Zellstrukturen, wie z.B. Krebs oder Alzheimer. Bei dem ersten Patienten im Film sind das diese gelb-rote Flecken; dabei steht die Farbe gelb für sehr aktive und die Farbe rot für weniger aktive Tumorzellen. Der Schwachpunkt der PET-Aufnahme ist allerdings, sie liefert keine exakte Lokalisierung der Tumorzellen im Körper. Dazu braucht man einen Computer Tomographen. Der CT liefert ein genaues Bild der Anatomie.

Die Kombination aus einem PET und einem CT in einem integrierten System kann kranke Strukturen genau erkennen und lokalisieren. Diese Technik ist seit wenigen Jahren auf dem Markt.

Die zweite Filmsequenz zeigt eine Patientin, die zur Nachkontrolle nach einer Chemotherapie in einem PET/CT untersucht wurde – und es sind keine klar umrissenen Metastasen oder Tumore sichtbar. Durch die ständig verbesserte Auflösung der PET/CT Geräte lassen sich immer bessere Diagnoseergebnisse erzielen. Um den PET/CT auch für andere Krankheiten einzusetzen, ist allerdings die Entwicklung neuer krankheitsspezifischer Biomarker unabdingbar. Und hier steht die Forschung erst am Anfang einer sehr viel versprechenden Entwicklung, um schwerste Krankheiten im frühest möglichen Stadium zu erkennen. Beispielsweise liegt die Heilungsrate von Darmkrebs bei 90 Prozent – wenn er früh genug erkannt wird.

Die dritte Filmsequenz zeigt ein Gehirn, wie sie es bestimmt noch nie gesehen haben: nämlich nicht nur die berühmten grauen Zellen, sondern die Auflösung der Neuronen-Strukturen des Gehirns aufgenommen mit einem hochauflösendem Magnet Resonanz Tomographen – kurz MR. Die unterschiedlichen Farben dieser MR-Aufnahme weisen nicht auf unterschiedliche Hirnaktivitäten hin, sondern sie zeigen die jeweilige Richtung an, in der die Nervenbahnen verlaufen. Bei der Präzision der Darstellung sind wir absolut herausragend.

Wenn der MR, wie im Beispiel zuvor der Computer Tomograph, mit einem PET kombiniert wird, kann man neurologische Krankheitsprozesse auf zellulärer Ebene erkennen. Wir ent-

wickeln aktuell eine solche Kombination von MR und PET für den Kopf.

Damit haben wir die Chance, Hirnkrankheiten wie Alzheimer im frühest möglichen Stadium zu erkennen. Dadurch erhöhen sich die Heilungschancen, dadurch erhöht sich die Lebensqualität und dadurch lassen sich die Kosten senken. Die Zielsetzung ist doch klar: *„Lieber früh erkennen und heilen, anstatt spät und teuer allenfalls Leid zu lindern.“*

Mein drittes Beispiel reflektiert die wachsenden Anforderungen an die industrielle Produktion. Sie muss effizienter, zuverlässiger und ressourcenschonender werden.

Mit unserem Automatisierungssystem SIMATIC ist Siemens Innovations- und Marktführer. Wir sind auch die klare Nummer eins für die zukünftige Fabrik der Welt: China. Die Zukunft der Industrieautomatisierung liegt heute in der so genannten Digitalen Fabrik: Der Produktionsprozess und seine Automatisierung werden virtuell geplant und schon optimiert, bevor er überhaupt real existiert. Auch hierzu möchte ich Ihnen einen kurzen Film zeigen.

(3. Filmsequenz)

Der Film zeigt beispielhaft eine Automobilproduktionsanlage, die - bevor sie real gebaut wurde - zu 100 Prozent digital simuliert, detailgeplant und optimiert wurde.

Entwicklungszeiten und Produktionsanlauf können damit um bis zu 30 Prozent reduziert werden – ein enormer Kundennutzen zum Beispiel für einen Automobilhersteller.

Wir treiben die Innovation unserer Automatisierungssysteme konsequent voran, um die Möglichkeiten der Digitalen Fabrik optimal zu unterstützen.

Gleichzeitig ist die wachsende Bedeutung der Software-Tools für die Digitale Fabrik aber auch eine strategische Herausforderung für uns als Hersteller des Automatisierungssystems – wir müssen hier dem Innovationstempo folgen.

Darum haben wir uns – wie gestern bekannt gegeben – entschieden, selbst in das Feld der Software für das Produkt-Lebenszyklus-Management (PLM) einzusteigen: also in das Geschäft mit den Software-Tools für die digitale Fabrik. Darauf werde ich gleich noch zurückkommen.

Soviel zu ausgewählten Beispielen unserer Innovationskraft. Innovationen sind unser Lebenselixier und ich bin jedes Mal aufs Neue davon begeistert, was der Erfindungsgeist und das Know-how unserer Mitarbeiter hervor bringen. Ich hoffe es geht Ihnen genauso.

Wir haben auch einen weiteren Wachstumshebel genutzt, und zwar Akquisitionen in den Feldern, in denen wir besonders stark sind.

(Folie 10)

Sie sehen hier einen Überblick über die Akquisitionen der jüngeren Zeit. In den drei von uns identifizierten Themenfeldern mit hohem Zukunftspotenzial haben wir unser Portfolio systematisch weiter entwickelt. Diese drei Felder sind erstens, Energie- und Umwelttechnik, zweitens, Automatisierungstechnik, Industrie und Öffentliche Infrastrukturen und drittens das Gesundheitswesen.

Wie bei den Innovationsbeispielen beginne ich wieder mit dem Thema Energie. Wir haben uns im Feld saubere Energieerzeugung durch Zukäufe weiter verstärkt.

(Folie 11)

Die amerikanische Firma Wheelabrator stellt Filteranlagen für Kraftwerke her. Wir gehen davon aus, dass Kohlekraftwerke auch künftig den Löwenanteil an Stromerzeugung ausmachen werden. Öl- und Gasvorkommen sind auf einzelne Regionen konzentriert, Kohle hingegen ist gleichmäßig weltweit verfügbar; die Versorgung ist auch für kommende Jahrhunderte gesichert. Entscheidende Faktoren für unsere Kunden sind Effizienz und Umweltverträglichkeit. Das schafft weltweit eine große Nachfrage für Produkte und Systeme zur Luftreinhaltung. Wheelabrator ist die perfekte Ergänzung für PG, denn dadurch werden wir führend bei den Produkten zur Emissionsreduzierung.

In gleiche Richtung, also die umweltverträgliche Energiegewinnung, geht auch die weitere Akquisition Sustec. Die Firma Sustec ist ein kleines Ingenieur-Büro, das aus 50 top Experten für Kohlevergasung besteht. Dieses Team realisiert die Hälfte der weltweiten Exporte für Kohlevergasungstechnologie. Durch den Kauf von Sustec haben wir uns eine Schlüsseltechnologie für die schadstoffarme Stromerzeugung gesichert. Zusätzlich ist diese Technologie eine Option zum CO₂-freien Kraftwerk der Zukunft.

Sustec hält die Hälfte an dem chinesischen Joint Venture Shenhua Ningxia Coal Group. Damit haben wir einen weiteren Fuß im weltweit am schnellsten wachsenden Energiemarkt. Wie Sie vielleicht wissen, setzt China in seiner Energiepolitik stark auf Kohle. Und einen ersten schönen Erfolg sehen wir schon: am 18. Januar erhielten wir aus China einen 30 Millionen Euro Auftrag zur Lieferung von Komponenten für Kohlevergasungsanlagen. Das Feld Regenerative Energien und insbesondere unsere Windkraftaktivitäten habe ich ja schon im vergangenen Jahr ausführlich angesprochen. Dazu nur soviel: Mittlerweile sind wir Marktführer bei Offshore Windanlagen.

Ich komme jetzt zu den Akquisitionen auf dem Feld Gesundheit.

(Folie 12)

In den vergangenen beiden Jahren haben wir auf diesem Feld konsequent investiert. Im Jahr 2005 haben wir durch den Kauf von CTI, unsere molekulare Diagnostik ausgebaut. Das Geschäft mit diesen Produkten läuft sehr gut.

Im vergangenen Jahr sind wir durch den Kauf der Diagnostic Products Corp. und der Bayer Diagnostics in den Markt für Labordiagnostik eingestiegen. Diese Kompetenz ist auch entscheidend für das Feld der Krankheitsprävention. Nirgendwo sonst wächst das Wissen um die Zusammenhänge derzeit schneller als auf diesem Feld. Und wir alle werden davon sehr profitieren: Durch Gentests kann die Disposition für Krankheiten erkannt werden, z.B. Diabetes. Durch eine entsprechende Lebensführung kann man den Ausbruch der Krankheit vielleicht verhindern, bestimmt aber verzögern und abmildern.

Durch die Akquisition von Diagnostic Products Corp. und Bayer Diagnostics haben wir aus dem Stand eine führende Position in Labordiagnostik erreicht und unser Angebot um die Präventivmedizin erweitert. Wir haben unser Angebot für die Klinische Kette vervollständigt und sind heute das erste voll integrierte Diagnostik-Unternehmen der Welt.

Vielleicht noch eine Fußnote zu dieser Akquisition: Vergangene Woche hat ja unser amerikanischer Wettbewerber sich ebenfalls durch ein Unternehmen verstärkt, dass in der Labordiagnostik tätig ist. Per E-Mail habe ich den Vorstandschef dann beglückwünscht, da wir offenbar die gleiche Vision für das Gesundheitsgeschäft haben.

Er antwortete darauf: *„Wir wollen nicht, dass Ihr Euch zu einsam fühlt.“*

Das bestätigt für mich voll und ganz unseren Anspruch, Trendsetter zu sein.

Ich komme zum dritten Feld, auf dem wir strategische Akquisitionen vorgenommen haben: Das Feld Industrie und Automatisierung. Hier haben wir uns durch das amerikanische Unternehmen Robicon verstärkt. Robicon entwickelt und produziert Mittelspannungsumrichter für Antriebe in der Großindustrie. Durch die Übernahme sind wir in diesem Segment zum Weltmarktführer aufgestiegen. Robicon war die ideale technische und regionale Ergänzung. Das Unternehmen ist führend in der Umrichtertechnik, und wir verbessern unseren Zugang zu den Wachstumsbranchen wie Öl und Gas, Wasser und Abwasser sowie Energie in Nordamerika. Der Umsatz im vergangenen Geschäftsjahr hat sich im Vergleich zum Vorjahr fast verdoppelt.

Die Akquisition des deutschen Unternehmens Flender ist ebenfalls ein voller Erfolg. Die

Auftragslage ist sehr gut. Wir haben ein anhaltendes Hoch bei Windkraftgetrieben und bei der Prozessautomatisierung. Das Geschäft wurde in zwei Jahren weit über die Erwartungen ausgebaut. Wir sind heute die Nummer eins im Markt für Industrie- und Windgetriebe. Durch die Getriebetechnologie von Flender können wir Kundenanlagen über den gesamten Antriebsstrang optimieren. Außerdem ist das Unternehmen ein weiterer Baustein für die Kompetenzerweiterung in der Prozessautomatisierung.

Gestern haben wir einen weiteren großen Schritt für die Verstärkung unseres Industriegebiets eingeleitet:

(Folie 13)

Mit der Zustimmung des Aufsichtsrats haben wir die Übernahme der amerikanischen Firma UGS für 3,5 Milliarden US-Dollar beschlossen. UGS ist die Nummer eins bei industrieller Software und Lifecycle Management. Die rund 7.000 Mitarbeiter erwirtschafteten 2005 einen Umsatz von 1,2 Milliarden Dollar. Das Unternehmen hat seinen Firmensitz in Dallas/Texas. Das Produktportfolio beinhaltet unter anderem Software Plattformen für Computer Aided Design, Engineering & Manufacturing. Durch die Akquisition sind wir unserem Ziel, die "Digitale Fabrik" mit der „realen Fabrik“ zu kombinieren – so wie das im Film sichtbar wurde –, einen großen Schritt näher gekommen. Hier setzen wir erneut den Trend.

Außerdem haben wir gestern angekündigt, dass wir einen Börsengang unseres Bereichs Siemens-Automotive (SV) beabsichtigen. Damit wollen wir uns zusätzliche Wachstumsspielräume erschließen: Für SV gibt es große Chancen für weiteres Wachstum, zum Beispiel in Asien. Darauf wollen wir vorbereitet und entsprechend handlungsfähig sein. Wir wollen das aber nicht zu Lasten von Wachstumsmöglichkeiten in anderen Bereichen tun. Ich möchte aber betonen: Die industrielle Führung soll bei Siemens bleiben.

Meine Damen und Herren,

so kommen wir voran und etablieren unsere Position an der Spitze des weltweiten Wettlaufs. Wir bieten Lösungen für die brennendsten Probleme unserer Kunden. Und im Gesamtbild sind es nicht nur brennende Probleme *einzelner* Kunden. Es sind die brennenden Probleme der Welt - Energie, Gesundheit, Versorgung der Menschen mit Gütern. Wir tragen dazu bei, die Herausforderungen auf unserem Planeten zu bewältigen. Wir tun das nicht seit gestern. Wir tun das seit 160 Jahren - erfolgreich.

Und das hat etwas mit Vertrauen zu tun. Vertrauen in die Fähigkeiten dieses Unterneh-

mens und der Menschen, die es prägen. Vertrauen in 480.000 Menschen in aller Welt.

Vertrauen ist gut, aber besser noch ist es, wenn es durch Fakten gestützt wird. Eine Studie vom Ende letzten Jahres bescheinigt Siemens als Ergebnis einer Befragung von Meinungsbildnern aus 18 Ländern Asiens, Amerikas und Europas weit überdurchschnittliche Vertrauenswerte – nämlich im Durchschnitt 70 %.

Ich zitiere:

„Siemens genießt unter allen untersuchten Wettbewerbern das höchste Vertrauen weltweit.“

In bedeutenden Ländern liegen wir klar vorne, z.B. in China mit 93 % und in Russland mit 87 %. Wir stehen an der Spitze aller betrachteten Technologie-Unternehmen, z.B. vor Samsung und General Electric. Und weiter heißt es in der Studie:

“Technologie-Unternehmen stoßen als einziger Wirtschaftszweig weltweit auf hohes Vertrauen.“

Dieses Vertrauen hat seine Wurzeln. Und die haben etwas mit der Herkunft und Prägung dieses Unternehmens zu tun: Mit dem bis heute prägenden Einfluss seines Gründers Werner von Siemens. Mit der Verinnerlichung deutscher Ingenieurkunst in unserem Haus und ihrer Übertragung auf begeisterte Ingenieure und Techniker, die heute überall auf der Welt bei uns arbeiten. Mit der Nachhaltigkeit, Grundsätze zu bewahren, ohne den Wandel zu bremsen, Fehlentwicklungen zu stoppen und aus Krisen am Ende gestärkt hervorzugehen.

Die Rolle von Siemens in der Welt und die Rolle von Siemens in Deutschland sind eng miteinander verbunden. Und auch da lohnt der Blick auf die Fakten: Wir beschäftigen hier 162.000 Menschen an Standorten in 140 Städten und Gemeinden. Vergangenes Jahr haben wir in Deutschland 9.100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter neu eingestellt. Derzeit sind bei uns 2.500 Stellen offen, die wir gerne besetzen würden, aber immer öfter lange brauchen, bis wir sie besetzen können. Es fehlt in Deutschland an Fachkräften. Wir bilden hier 9.600 junge Menschen aus - davon 2.500 für andere Unternehmen, die Anteil haben wollen an dem hervorragenden Ruf, den eine Ausbildung bei Siemens hat. Im Zentralvorstand haben wir beschlossen, 200 Ausbildungsplätze über Bedarf bereit zu stellen – 100 davon in den neuen Bundesländern. Wir waren schon in den vergangenen Jahren so verfahren, und ich gehe davon aus, dass wir auch 2008 und 2009 erneut entsprechende Angebote über Bedarf machen werden.

21.000 unserer Mitarbeiter in Deutschland sind in Forschung und Entwicklung tätig. Sie

melden im Durchschnitt pro Arbeitstag 20 Patente an. Ich hatte vorhin die 5,7 Milliarden Euro erwähnt, die wir in Forschung und Entwicklung investieren - 50 Prozent davon entfallen auf Deutschland.

Meine Damen und Herren,

lassen wir Fakten sprechen. Sie spiegeln Ihr Unternehmen wieder. Und sie zeigen ein großartiges Unternehmen. Mit einer großen Geschichte und ebenso großen Zukunft.

Vielen Dank!